

«Полицвет»: многоплановый сервис, новые программы

Ведущий редактор журнала Татьяна ФРЕНКИНА беседует с директором оптовой фирмы «Полицвет» кандидатом биологических наук Алексеем БЫКОВЫМ.



— Алексей Михайлович, все наши предшествующие беседы носили «растениеводческий» характер. И хотя они помогли усовершенствовать технологию и ассортимент продукции хозяйствам и частным производителям, многие аспекты деятельности Вашей компании остаются за кадром, в том числе и оптовая торговля срезанными цветами. А ведь это — важная составляющая цветочного бизнеса, направленная на снабжение населения некогда столь дефицитным товаром. И Ваш многолетний опыт мог бы помочь начинающим. Какова стратегия работы «Полицвета» в этой сфере?

— Мы обслуживаем главным образом регионы России. Конечно, некоторая часть продукции идет в Москву, в том числе на свободную продажу. Но в конкурентных битвах за столичный рынок мы не участвуем. Россия велика, а с региональными оптовиками, а также с цветочными салонами и другой розницей у нас прочные добрые взаимоотношения.

— Какова ассортиментная структура поставок?

— Из Голландии везем основной ассортимент, но роз закупает совсем немного.

Главный поставщик роз — Эквадор. Там же берем аранжировочную зелень, гипсофилу, гвоздику.

Гербера у нас бывает голландская, израильская, турецкая. Зелень и гипсофила идет также из Израиля.

В Голландии работаем с 4 поставщиками, в Израиле — с 2, в Турции с 1.

— «Полицвет» всегда особо славился эквадорскими розами. Как Вы организуете эту работу?

— Мы контактируем как напрямую с плантаторами, так и с брокерами. Продукция идет самолетом в Амстердам, затем автотраком в Москву.

— Какие сорта нынче пользуются особым спросом?

— В первую десятку входят розы 'Топаз' (темно-розовая), 'Суитнесс' (двуцветная бело-розовая), 'Крем для Крем' (кремовая), 'Фридом' и 'Форевер Янг' (бордо), 'Хай Оранж Медник' и 'Хай Йеллоу Медник' (двуцветные, оранжевая и желтая), 'Вендела' (белая), 'Мохана' (желтая), 'Карусель' (двуцветная, сиренево-розовая).

— А по объему поставок какая товарная группа теперь преобладает? В связи с кризисом не стали меньше покупать экстры (XL)?

— Я думаю, что количество XL снизилось не только по экономическим сооб-

ражениям. Вкусы населения все же европеизировались. В целом по Эквадору преобладает срезка роз 70–80 см.

А что касается кризисных моментов, то довольно популярна стала позиция «микс» (mix), которая обходится дешевле.

— Объясните, что это?

— В коробку входит сортосмесь, в которой 2 пучка красные (1–2 сорта), остальные пучки — произвольного колера. В поставках все «миксы» автоматически

— Какие Вы можете предложить схемы партнерства?

— Если какой-то региональный оптовик имеет достаточно крупные объемы, допустим, по эквадорским розам, мы связываем его напрямую с нашим брокером. Его розы приходят самолетом в Амстердам, а мы только как транспортная компания доставляем их в Москву траком. Весь остальной ассортимент этому же клиенту мы закупает у наших постав-



идут как «шестерки» (60 см). Но на самом деле там часто бывают розы и по 70–80 см. При этом по цене и качеству есть два класса: А и Б. Конечно, А лучше.

— А какая разница в цене получается «на круг»?

— По сравнению с розами 70–80 см выгода от «микса» составляет 6 руб./шт.

— Какое место в ассортименте срезки занимают экзоты: геликонии, протеи и т.п.?

— Мы их возим под заказ, но зимой я ими увлекаться не советую. Они все же подмерзают в пути.

— Расскажите о Вашей новой структуре — транспортной компании.

— Мы организовали отдельную фирму «Полицвет плюс» по доставке цветов автотраком из Амстердама в Москву. Эти услуги предоставляются российским оптовикам.

— Что входит в сервис?

— Доставка товара, таможенные процедуры, фитосанитарный контроль. Без фитосанитарного сопровождения ни одна партия цветов отправлена быть не может ни одним видом транспорта. Это касается всей растениеводческой продукции.

щиков в Голландии, Израиле, Турции.

Другая схема — только транспорт с «растаможкой» и фитосанитарным сопровождением.

— Что считается достаточным объемом для перехода оптовика на прямые поставки?

— Порядка 15 коробок в одну закупку. Меньше ему будет совсем невыгодно.

— А где складировается поставленный «Полицветом плюс» товар?

— У нас есть два оборудованных склада — в Черемушках и Сокольниках, так что клиентам не надо ехать через всю Москву.

— А горшечные цветы Вы поставляете?

— Да, но в меньших объемах. Я думаю, что эти заказы сократились из-за развития в России собственного производства горшечных и рассады.

— Теперь хотелось бы узнать, насколько наши с Вами статьи по выгонке луковичных помогли клиентам «Полицвета» развить этот сектор тепличного цветоводства? Вам ведь люди звонят не только с вопросами? Наверное, и успехами делятся?

— Да, с одной стороны, сложился основной контингент заказчиков-знатоков, которые рассказывают много интересного

о поведении новых сортов в выгонке, об их рыночном спросе в разных регионах. С другой стороны, появляются все новые клиенты, менее опытные. Главное, что благодаря этим статьям люди перестали бояться новинок. Все наши покупатели луковиц и другого посадочного материала знают, что мне можно позвонить и проконсультироваться по любому вопросу.

— **Конечно, Ваши обширные знания тонкостей выгонки и ассортимента делают Вам честь. Но сказывается ли это на коммерческой стороне вопроса?**

— Безусловно. Выросли объемы поставки не только тюльпанов, но и лилий, гиацинтов. Большой интерес к гиппеаструму. Да и ассортимент совершенствуется на глазах.

— **Сколько сортов тюльпанов Вы поставили в прошлом году? И сколько было в предложении?**

— Поставили 246 сортов, предлагалось 684.



— **Есть ли «базовые» изменения в ассортименте или по-прежнему лидируют Дарвиновы Гибриды?**

— Максимальным спросом теперь пользуется группа Триумф. Вместо красного однообразия популярно «разноцветие». Больше спрашивают махровых. Даже тюльпан Грейга на выгонку стали брать.

— **Ну Вы ведь очень «живописали» свой личный опыт с ними. Готовите что-то новое к ближайшей отправке?**

— Обязательно. В августе-сентябре уйдут, как всегда, неохлажденные луковицы, в декабре — охлажденные.

— **А что на лилейном фронте?**

— Мы поставляем их круглый год. В ассортименте 240 наименований + 10–12 махровых. Интересно, что лидерами закупок остаются 'Сибирь' и 'Риалто' (белые), 'Сорбонна', 'Ломбардия', 'Тибер' (розовые). Но в общем объеме их количество уменьшилось, уступив место представителям модных групп (LA, OT, LO, LOO).

Но самое разительное — триумф махровых лилий! Мы начинали компанию по

их продвижению с двух ящиков и продавали поштучно. А теперь отгружаем ящиками, несмотря на более высокие цены. Значит, действительно, «королева рынка».

— **Это повсеместная тенденция?**

— Нет, просто когда есть такой выбор, каждое хозяйство определяет свой ассортимент. У меня среди клиентов есть 3 хозяйства в одном городе. Первое берет пятерку лидеров, второе — LA, третье — только эксклюзив.

— **Вы сказали, что в России стали больше выгонять гиацинтов. Какие в ходу сорта?**

— Самые разные, порядка 50 наименований.

— **А гиппеаструмы?**

— Теоретически они могут поставляться круглый год, а практически я советовал бы цветоводам заказывать их на теплое время. Все же луковицы подмерзают в пути. Это не тюльпаны.



— **Вы первым начали поставлять клубнелуковицы цветных калл. Есть какие-то данные по их рыночной оценке в России?**

— Да, и очень любопытные. Самым выгодным оказался разбор 22+. Это практически гнездо. Мои клиенты отбирают мелкие клубнелуковицы и сажают их в горшки, а крупные выгоняют на срезку. В течение 16 недель идет наращивание вегетативной массы и 16 нед каллы цветут (до декабря). Урожай срезки составляет 16 шт. с «куста», а затраты на материал окупаются реализацией 3 шт. Плюс доход от горшечных калл.

— **Почему цветение рассчитывают именно до декабря?**

— Во-первых, в IV квартале, включая предновогодние продажи, каллы пользуются большим спросом и идут по хорошей цене. Во-вторых, цветоводы освобождают теплицу под тюльпаны.

— **Сколько стоит клубнелуковица цветной каллы?**

— В зависимости от сорта разбор 22+ стоит 75–150 руб/шт, разбор 18–20 идет по 50–125 руб/шт.

— **А где выращиваются эти клубнелуко-**

вицы?

— В ЮАР — по заказу нашего голландского поставщика.

— **В прошлом году (№4) Вы очень подробно и в то же время популярно объяснили читателям суть и перспективы посадочного материала, размноженного методом *in vitro*. Насколько успешной оказалась эта новая для наших производителей программа?**

— Ее успех превзошел все ожидания. Мы ведь начали с многолетников. Бруннера, эхинацея, вербена, роджерсия и другие культуры (порядка 100 наименований) очень заинтересовали питомниководов. Реализация идет с мая до осени.

Микроклоны очень выгодны по цене, да и транспортные расходы по стране меньше. И потом, это элитный здоровый материал.

— **Как будете развивать это направление?**

— С учетом интересов и открытого, и закрытого грунта. У нас уже заказывают под горшечную продукцию микроклоны юкки.

Очень перспективна как тепличная культура примула акаулис. При цене микроклона 10–15 руб. она к 8 Марта в Москве имеет оптовую цену 40–50 руб. Мы обязательно расскажем о ней в журнале в одном из ближайших номеров.

— **Многие срезочные культуры сегодня на Западе тоже размножают *in vitro*. У Вас есть какие-либо предложения на этот счет?**

— Не все поставщики-селекционеры ходят экспортировать микроклоны. Им это не всегда выгодно. Например, альстремии пока обходятся россиянам дороговато. И мы работаем над снижением цены со своими партнерами. В том числе, и по линии получения микроклонов. В плане — гербера *in vitro* и др.

— **Раньше вы практически не работали в горшечно-рассадный сектор отечественного цветоводства. А теперь планы не изменились?**

— Не только планы, но и практика. Мы предлагаем тепличным хозяйствам две новых программы по горшечным.

Первая — поставка так называемого полуфабриката для ускоренного выращивания модных декоративнолиственных — драцен, кордилин, монстер и др. Срок их доращивания до реализации 4 нед.

Вторая программа — семенная. У нас теперь налажены контакты со всеми ведущими селекционно-семенными фирмами мира. Так что хозяйства могут заказывать любые современные культуры и сорта для получения горшечной продукции и рассады.

— **А семена летников и многолетников на срезку в теплице?**

— Без проблем. Наши специалисты могут и подсказать ассортимент этого модного направления.

— **Вы участвуете в выставке «Цветы-2009» на ВВЦ?**

— Да, и приглашаем всех заинтересованных читателей на свой стенд.